

Termine

Mängelmanagement: Erkennen, bewerten, durchsetzen, abwehren

15. Juni 2006, Berlin
SSB Spezial Seminare Bau
50933 Köln
Tel. (02 21) 5 49 73 48
Fax (02 21) 5 49 73 77
GL@ssb-seminare.de
www.ssb-seminare.de

Förderungsausfall und seine Folgen

13. Juni 2006, Münster
Sage Software
60437 Frankfurt am Main
Tel. (0 69) 5 00 07 11 30
Fax (0 69) 5 00 07 15 48
harald.engelhardt@sage.de
www.sage.de

Der Sachverständige – Teil II

16. – 17. Juni 2006, Raesfeld
Schloss Raesfeld
Akademie des Handwerks
46348 Raesfeld
Tel. (0 28 65) 6 08 40
Fax (0 28 65) 60 84 10
info@akademie-des-handwerks.de
www.akademie-des-handwerks.de

Ausbildung zum Brandschutzbeauftragten

19. – 22. Juni 2006, Offenbach
Umweltinstitut Offenbach
63065 Offenbach
Tel. (0 69) 81 06 79
Fax (0 69) 82 34 93
info@umweltinstitut.de
www.umweltinstitut.de

Zukunft Bau Bauforschungskongress

21. Juni 2006, Bonn - Bad Godesberg
Fraunhofer-Informationszentrum
70569 Stuttgart
Tel. (07 11) 9 70 25 00
Fax (07 11) 9 70 25 08
irb@irb.fraunhofer.de
www.irb.fraunhofer.de

Messe Intersolar

22. – 24. Juni 2006, Freiburg
Messe Freiburg
79098 Freiburg
Tel. (07 61) 7 03 70
Fax (07 61) 70 98 85
intersolar@york-communications.de
www.intersolar.de

Arbeitsvorbereitung für kleine und mittelständische Unternehmen

10. – 11. Juli 2006, Regensburg
OTTI
93049 Regensburg
Tel. (09 41) 2 96 88 32
Fax (09 41) 2 96 88 31
michaela.haas@otti.de
www.otti.de

Schüco

Akkreditiertes Prüflabor

Das Technologie-Zentrum von Schüco ist nun ein weltweit anerkanntes Prüflabor nach DIN EN ISO/IEC 17025. Das bedeutet, es entspricht den allgemeinen Anforderungen an die Kompetenz von Prüf- und Kalibrierlaboratorien. Nach Angaben des Unternehmens, wird mit dieser Akkreditierung dem Technologie-Zentrum die Kompetenz hinsichtlich Ausstattung, Organisation und Personal zur Anwendung definierter Prüfverfahren bestätigt. Das Unternehmen sei somit autorisiert, mechanisch-technologische sowie wärmetechnische und bauakustische Prüfungen an Fenstern, Fassaden, Türen und Zubehörteilen durchzuführen. Die Berechtigung gelte ebenfalls für Umweltsimulationsprüfungen (Qualifikationsprüfungen) an technischen Produkten.



Technologie-Zentrum

Steindl Glas

Richtungsweisend

Nach Angaben von Steindl Glas realisierte das Unternehmen als einziger Glashersteller Europas, geprüfte Structural Glazing Fassaden mit einem Wärmedurch-



Gemeindeforum in Radfeld

gangskoeffizienten U_{cw} von $0,77 \text{ W/m}^2\text{K}$. Die Zertifizierung erstellte das Institut ift Rosenheim. Diese Low-Energy-SG-Fassade aus thermisch getrennten Metallprofilen erzielte eine neue Benchmark in der Energie-Dämmung. Objekte wie beispielsweise das Gemeindezentrum in Radfeld, Tirol faszinierten einerseits durch starke zeitgenössische Impulse und andererseits durch Umsetzung eines innovativen Fassaden-Konzeptes. Zahlreiche energiesparende Maßnahmen, in Kombination mit der architektonisch und wärmetechnisch hochwertigen Bauweise, können den Wärmedurchgangskoeffizienten U_{cw} von $0,77 \text{ W/m}^2\text{K}$ realisieren. Die eingesetzte Steindl-SG-Fassade zeichnet sich durch einen besonders breiten Einsatzbereich aus. Es ist für Holz-, Stahl- und Aluminium-Profile gleichermaßen geeignet.

Schweizer Metallbau

Förderbeiträge und hohe Ölpreise unterstützten die positive Entwicklung

Die Ernst Schweizer Metallbau, Hedingen, hat nach eigenen Angaben, in 2005 ein überzeugendes Ergebnis erwirtschaftet. Der Umsatz erhöhte sich um 4 Mio. CHF auf 124 Mio. CHF, ein Plus von 3,3 Prozent. Der Cashflow wuchs um die angestrebten 20 Prozent auf 6,6 Mio. CHF. Laut Mitteilung konnte Schweizer von der intensiven Wohnungsbautätigkeit profitieren und so den schwächeren Geschäftsbau auffangen. Zum guten Ergebnis beigetragen hat der Geschäftsbereich Sonnenenergie, der mit einem Umsatzwachstum von 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr boomte. Gute Resultate erzielten die Produktgruppen Holz/Metall, Briefkästen und Metallbaufertigteile. Der Fassadenbau konnte sich trotz des stagnierenden Projektgeschäfts im Geschäftsbau verbessern. Zuwächse zeigen die Produktgruppen Glasfaltwände, Alu-Fenster und -Türen sowie der Bereich Brandschutz.



Effektive Unternehmensführung ist wichtiges Thema bei der Schweizer Metallbau in Hedingen

► PolysulfidSystemPartner

Positive Aussichten

Nach einem zeitweiligen Rückgang, bedingt durch die Versorgungskrise bei den Rohstoffen, gehe der Trend in der Isolierglasindustrie eindeutig wieder zu Polysulfid als Sekundärdichtstoff. Wie führende Hersteller von Isolierglas-Dichtstoffen melden, ist dieser Trend nicht nur in Europa, sondern weltweit zu beobachten. Die Gründe dieser Entwicklung liegen in der Kombination von Verarbeitungs- und Gebrauchseigenschaften. Isolierglasdichtstoffe auf Polysulfidbasis zeichnen sich z. B. durch einfache Verarbeitung, gute Maschinentauglichkeit, schnelle Aushärtung, gute Haftung sowie niedrige Diffusionswerte für Wasserdampf und Edelgase aus. Ein zusätzlicher wichtiger Gesichtspunkt ist die Umwelt- und Gesundheitsverträglichkeit. Polysulfid reizt weder Atmungsorgane, Augen noch Haut und ist daher nicht kennzeichnungspflichtig. Mit Dichtstoffen mit dem Polysulfid-Qualitätssiegel seien Hersteller und Endkunden demnach also auf der sicheren Seite.

► Höhbauer

Informationsveranstaltung für Partnerbetriebe

Mit einem Rückblick auf die Erfolgsprodukte und den damit verbundenen Vertriebsaufbau begrüßte Geschäftsführer Hans-Günther Höhbauer die Gäste zum diesjährigen „Partnertag“. Dieses Forum war unter anderem gleichzeitig Plattform für das Kunststoff-Fenster „Securatherm“, ein „echtes Premium-Produkt“, wie Höhbauer sagte. Durch den Einsatz besonderer Produktionsverfahren, wie der Scheibenfixierung mit Spezialklebstoffen wurden, nach Angaben des Unternehmens, hohe Standards bei Wärme- und Schalldämmung sowie beim Einbruchschutz gesetzt. Des Weiteren gab der Geschäftsführer bekannt, dass das Be- und Entlüftungsgerät „AirPur-Modul“, für die Ingetration in die Serie Rollatherm, die „Serienerife erlangte“ und somit die Initiative im Bereich der Lüftungstechnik gestartet werde. Wertvolle Informationen lieferten Hubert Burger und Hans Helgert vom Kompetenzteam „Energie und Umwelt“ der Vereinigten Sparkassen, über die aktuellen Förderprogramme der Bundesregierung in Neubau und Renovierung. Ein wichtiges Segment aus der Vertriebspraxis erörterte Erfolgstrainer Roger Rankel. Mit seiner Verkaufslogik „Endlich Empfehlungen – der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen“ motivierte er zum aktiven Empfehlungsmarketing und zur Erschließung wichtiger Vertriebspotentiale. Ein Vortrag, der für angeregte Diskussionen sorgte.



Möglichkeiten zur Produktschau bei der Werksführung

► TS Aluminium

Mehr Lagerkapazität mit neuer Halle

Mit dem Bau einer weiteren Halle will die TS Aluminium die Lieferzeiten für einige Profile erheblich verkürzen. Der Erweiterungsbau mit einer Dimensionierung von 1500m² soll allein zur Lagerung von Aluminium-Rohprofilen dienen. Verarbeiter haben somit künftig die Möglichkeit, Rohware zur eigenen Beschichtung in der gleichen Zeit wie die Standardfarben weiß und braun zu beziehen. Bisher musste bestellte Rohware jeweils vom Presswerk abgerufen werden, was die Lieferzeiten auf zwei Wochen verlängerte. Die Notwendigkeit der Erweiterung des Lieferbestandes um Rohprofile ergab sich aus einer in den letzten Jahren verstärkten Nachfrage seitens der Verarbeiter. „Viele unserer Kunden bauen Wintergärten aus verschiedenen Profilsystemen. Wünscht der Kunde eine Sonderfarbe, dann möchte der Verarbeiter natürlich alle Elemente so farbgetreu wie möglich. Daher ist es für ihn am einfachsten, wenn er die Beschichtung aller Profile selbst organisiert“, erklärt Rainer Trauernicht, Mitglied der Geschäftsleitung. Für das ostfriesische Stammhaus bedeute die Hallenerweiterung eine Erhöhung der Lieferflexibilität gegenüber seinem Verarbeiternetz in der gesamten Bundesrepublik sowie im benachbarten Österreich und in Polen. Das neue Lager wird ab August zur Belieferung mit Rohprofilen zur Verfügung stehen.